

2012年3月期第3四半期決算 カンファレンスコール質疑応答概要
(2012年2月2日)

- Q. 『モンスターハンター3(トライ)G』の12月末実績およびリピート状況を伺いたい。
- A. 2011年12月末時点での実績は120万本となりました。2012年1月末時点で130万本まで伸ばしています。
- Q. アミューズメント機器事業において、前期比で増収減益の理由を教えてください。
- A. 前期に収益性の高い新規タイトルを投入した反動減によるものです。
- Q. 『ドラゴズドグマ』の発売延期による業績への影響を教えてください。
- A. 売上高で約50億円の影響を見込んでいますが、『モンスターハンター3(トライ)G』やモバイルコンテンツ事業が好調に推移しているため、通期業績予想は修正しておりません。
- Q. ビーラインの通期計画に対する進捗状況と今後の見通しについて伺いたい。
- A. 計画通りに進捗しています。『スヌーピー ストリート』については、欧米ユーザーの嗜好に合わせたアップデートにより、第4四半期以降、本格的に収益寄与するものと考えています。
- Q. 第3四半期決算における為替の影響を教えてください。
- A. 営業外費用において為替差損911百万円を計上しています。また、1円の変動により、ドル・ユーロ合算で売上において約340百万円、営業利益で約80百万円の影響を受けています。
- Q. 通期計画に対する為替前提レートを変更しているのか。
- A. 期初からの変更はありません。
- Q. オンライン事業の状況と今後の戦略について伺いたい。
- A. 詳細な数字はお伝えしておりませんが、概ね当社の予想通りに推移しています。また、前期比では売上・利益ともに伸ばしています。今後のアジア展開についても遅滞なく進捗しています。
- Q. 『ドラゴズドグマ』の発売延期に伴う開発費の上昇規模を伺いたい。
- A. 具体的な金額はお話ししていませんが、増加額は僅少です。
- Q. 発売延期に関して、ソーシャルゲーム市場とのカニバリゼーションなど、外部環境の変化が影響しているのか。
- A. 発売延期の理由は、ご指摘の市場環境の変化によるものではなく、販売本数を最大化するための最適な時期を選定したことによるものです。

Q . モバイルコンテンツ事業における国内外の売上構成比を伺いたい。

A . 海外売上高は約 60%、国内売上高は約 40%となりました。

Q . モバイルコンテンツ事業において、海外売上比率が高いのは何故か。

A . ソーシャルゲームにおけるグローバル展開の先行着手により、『スマーフ・ビレッジ』のようなヒットタイトルを生み出し、いち早く海外でブランドを確立できたことが要因であると考えています。

Q . ソーシャルゲームのライフサイクルについて伺いたい。

A . 現時点では明言できませんが、約 2 年を前提としています。

Q . 国内向けソーシャルゲームについて、開発スタンスや外注と内作の内訳を教えてください。

A . 基本的には内作による開発を進めています。しかしながら、昨今の開発リソース不足や協業による運営ノウハウ蓄積のため、タイトルによっては外部へ委託する場合があります。

Q . 欧州におけるピーラインの開発組織の立ち上げ状況を教えてください。

A . 計画通りに進捗しています。

Q . モバイルコンテンツ事業の通期計画は達成可能なのか。

A . 第 3 四半期に投入したタイトルが、第 4 四半期に本格的に収益貢献することにより、通期計画は達成可能であると考えています。

Q . 今回の決算を受けて、来期のタイトルラインナップに変更はあるのか。

A . 現在、来期計画を策定中のため詳細はお伝えできませんが、当社の基本方針として、タイトルごとに販売本数を最大化するための適切なタイミングを常に精査しています。来期のラインナップとしては、『ドラゴズドグマ』を 5 月に、『バイオハザード 6』を 11 月に発売する予定です。なお、その他の主なタイトルについては、4 月の「Captive2012」等において発表する予定です。

Q . DLC (ダウンロードコンテンツ) による収益はどの程度拡大するのか。

A . ダウンロードコンテンツの収益貢献には、前提としてパッケージソフトのヒットが必要です。当社では、基本的にすべての大型タイトルにおいてネットワークを活用した様々なコンテンツ配信を検討しており、今後の大型タイトルの投入により、ダウンロードコンテンツの収益も拡大するものと考えています。

Q . 海外における『バイオハザード リベレーションズ』の価格修正の背景を伺いたい。

A . 現在の市場環境を鑑み、より長期間での販売を狙い、ユーザーの皆様のお求めやすい価格にしました。

Q . 『バイオハザード 6』の発売日を 10 ヶ月以上前に発表した経緯を伺いたい。

A . 開発体制の整備が進み、既に皆様にお伝えできるレベルに達していたことに加え、カプコン最大のフランチャイズとして発売までの期待感を醸成するため、現時点で発表いたしました。

Q . 短期借入金 が 3 ヶ月間で 5,000 百万円増加した理由を伺いたい。

A . 当社の方針として、円建ての手元資金を十分に確保するため、負債と資本のバランスを考慮したうえで新規借入を実行しました。

Q . 「2015 年 3 月期までにオンラインコンテンツ売上高 300 億円を目指す」という中期目標の達成にあたり、成長率が高いジャンルは何か。

A . モバイルコンテンツ事業の成長余力が最も高いと考えています。続いてダウンロードコンテンツを含むコンソールオンラインの分野で成長を見込んでいます。

Q . 『スヌーピー ストリート』の欧米向けアップデートは第 4 四半期中に実施するのか。

A . 具体的な時期は申しあげられませんが、適切な時期に実施してまいります。

Q . 国内のソーシャルゲーム市場において、確固たる地位を確立するための施策を伺いたい。

A . サービス運営企業様や開発会社様との協力関係を継続することで、運営ノウハウの習得に努めるとともに、ソーシャルゲーム運営を担う人材の育成および採用の両面から取り組んでまいります。

Q . 『モンスターハンターポータブル 3rd』の購入者のうち、『モンスターハンター3(トライ)G』を購入した割合を教えてください。

A . 具体的な数字は申しあげられませんが、『モンスターハンター3(トライ)G』は多くのシリーズファンの方々にお楽しみいただいていると認識しています。

Q . モバイルコンテンツ事業において、四半期比で売上成長率が鈍化した理由を伺いたい。

A . 1) 海外における為替の影響や、2) 新規タイトルの配信時期が第 3 四半期後半であったことにより期中の収益にあまり寄与していないこと、が要因です。第 4 四半期から本格的に収益に貢献するため、通期計画の達成は可能であると認識しています。

Q . モバイルコンテンツ事業における、国内ソーシャルゲームの売上構成比を伺いたい。

A . 詳細な売上構成比はお伝えできませんので、ご了承ください。なお、モバイルコンテンツ事業においては、ソーシャルゲームおよびスマートフォン向けコンテンツの売上が、グローバルで約 8 割を占めています。